

Interview mit Robert Lorenz, Business Development Manager bei Venios „Viele Akteure spüren bei der Digitalisierung noch nicht den absoluten Marktdruck“



Der digitale Wandel macht auch vor der Energiebranche nicht halt. Unter dem Schlagwort Digitalisierung wachsen Informationstechnik und das klassische Geschäft der Energieunternehmen immer enger zusammen. Auch Stadtwerke können sich dieser Entwicklung kaum entziehen. Ob das Thema indes dort auch schon angekommen ist und welches Potential die Digitalisierung für die Branche birgt, darüber spricht Robert Lorenz, Business Development Manager bei Venios, mit Energy Weekly. Das junge Frankfurter Unternehmen hat ein System zum Netz-Monitoring entwickelt, mit dem sich der Zustand eines Verteilnetzes auf Basis zahlreicher Daten in Echtzeit darstellen lässt.



Robert Lorenz
Foto: SüdWestStrom

Energy Daily: Ihr Unternehmen hat sich das Ziel gesetzt, IT und Energie zu vereinen. Welches Potenzial birgt Ihrer Meinung nach die Digitalisierung für die Energiebranche?

Robert Lorenz: Digitalisierung ist zurzeit das Thema schlechthin über alle Industrien hinweg. Die Energiebranche betrifft es dabei besonders. Gerade mit Blick auf die Konvergenz von Telekommunikations- und Energiebranche ist es besonders wichtig, dass die einzelnen Energieversorger und Stadtwerke auf den Digitalisierungstrend aufspringen und die Chancen nutzen.

Ist das Thema denn auch bei den Akteuren in der Energiebranche schon so richtig angekommen?

Definitiv, jedoch nicht vollumfänglich. Gerade mit Blick auf den Smart-Meter-Rollout beschäftigen sich alle Versorger und Stadtwerke damit. Mit Blick auf neue Möglichkeiten des Vertriebs und der Kundenbindung gibt es noch viele Angriffspotenziale.

Schlägt sich diese Einschätzung denn auch in der Kundenzahl und der Nachfrage bei Venios nieder?

Wir merken, dass die Aufmerksamkeit voll da ist. Wir glauben jedoch, dass viele Energieunternehmen aufgrund offener Regulierungsfragen noch abwarten oder den absoluten Marktdruck noch nicht verspüren. Auf der anderen Seite gibt es aber auch viele innovative Stadtwerke, die vorausschauend agieren und unsere Lösung aktiv einsetzen.

Gilt das auch für kleinere und mittlere Stadtwerke? Wird dem Thema Digitalisierung dort auch schon ein hoher Stellenwert beigemessen? Oder wird das Thema dort noch eher unterschätzt?

Den Stadtwerken ist das Thema bekannt und sie versuchen, mit ihren begrenzten Ressourcen entsprechend zu handeln und vorausschauend Pläne zu schmieden, wie sie mit dem Thema umgehen. Ich sehe es aber auch kritisch, dass es bei den Stadtwerken doch noch gewisse Hemmnisse bei der Frage gibt, welchen Weg sie genau gehen sollen. Schnelles Handeln ist hierbei entscheidend für den Wettbewerbsvorteil.

Mit der Digitalisierung gewinnt das Thema IT für die Energiebranche

ja deutlich an Bedeutung. Rechnen Sie damit, dass IT-Konzerne wie beispielsweise Google das Thema für sich entdecken und bei der Digitalisierung der Energiebranche mitmischen könnten?

Bis jetzt ist der Markt noch sehr diversifiziert, auch was die Anbieter angeht. Die großen Telekommunikationskonzerne spielen zwar jetzt schon mit und werden auch später eine große Rolle einnehmen. Aber Sie werden dadurch nicht alle anderen Konkurrenten am Markt verdrängen. Es wird also weiterhin Chancen für kleine, junge Unternehmen geben, sich auf dem Markt zu etablieren.

Ihr Unternehmen setzt ja auf einen Big-Data-Ansatz, sprich das Sammeln von möglichst vielen Messdaten, um Netzbetreibern einen möglichst genauen Einblick in den Zustand ihrer Netze zu geben. Ist ein solcher Ansatz denn auch für kleinere Stadtwerke praktikabel?

Wir sammeln beispielsweise über Smart-Meter, ONS oder Wechselrichter Live-Daten, die wir dann in Echtzeit weiterverarbeiten. Mit diesen komplexen Datenmengen können wir dann für Verteilnetzbetreiber den Zustand des Nieder- und Mittelspannungsnetzes zeitkontinuierlich ermitteln und somit transparent machen. ▶▶

„Bei Vertrieb und Kundenbindung gibt es noch Potenzial“

► Dabei arbeiten wir mit eigens entwickelten Modellen und Algorithmen. Von dieser Lösung können kleine Stadtwerke genauso profitieren wie große. Wir haben aktuell auch einige Modellprojekte, wo unser System auch auf kleinem wie auch großem Raum einwandfrei läuft. Perspektivisch lässt sich damit auf die reale Infrastruktur durch Steuerung oder Abriegelung einwirken. Das eröffnet für die Netzbetreiber ganz neue Use-Cases und Geschäftsmodelle, die sie dann nutzen können.

Welche technischen Voraussetzungen gibt es, damit ein Stadtwerk ein solches System einsetzen kann? Welche Messdaten braucht das System, um zu funktionieren?

Eine generelle Voraussetzung ist, dass unser System durch die Konfiguration einer passenden Schnittstelle an bestehende Systeme wie beispielsweise ein GIS-System angebunden wird. Diese Integration ist in jedem Fall möglich. Durch die Einbindung von Smart Meter-Daten wird das System noch verbessert. Es funktioniert aber auch ohne diese Daten, in diesem Fall werden dann einfach Modellannahmen verwendet.

Auf der technischen Seite setzen Sie auf eine cloud-basierte Lösung. Sind die Messdaten bei einer solchen nicht anfällig für Manipulationen? Wie wollen Sie dies verhindern?

Unsere Lösung hat eine Zuverlässigkeit von mehr als 99,95 Prozent, eine Datenmanipulation im großen Stil wird also nicht geschehen. Außerdem werden die Daten beim Transfer über einen VPN-Tunnel (Virtual Private Network, d. Red.) verschlüsselt übertragen. Unser Partner, die Microsoft Azure Cloud, ist zudem von der Bundesdruckerei zertifiziert und erfüllt die Privacy Shield-Standards der Europäischen Union.

Das Interview führte Sebastian Schwarz
MBI/ses

Neue Strategie

Stadtwerke Leipzig investieren in Erneuerbare

Die Stadtwerke Leipzig wollen sich mit einer neuen Strategie für die Zukunft rüsten. Das Unternehmen will in den nächsten Jahren rund 45 Millionen Euro in Erneuerbare investieren und bis 2020 mit weniger Mitarbeitern auskommen. Das kündigten die Stadtwerke am Freitag auf einer Pressekonferenz an. „Der deutsche Energiemarkt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Das hat zu erheblichen Herausforderungen in Bezug auf Geschäftsmodelle von Versorgungsunternehmen geführt“, sagte Johannes Kleinsorg, Sprecher der Geschäftsführung der Leipziger Stadtwerke.

Als ein zentrales Element der neuen Strategie will das Unternehmen rund 45 Millionen Euro „zielgerichtet in rentable Erzeugeranlagen investieren“. Was das Unternehmen darunter versteht, erläuterte Stadtwerke-Geschäftsführer Karsten Rogall: „Wir konzentrieren uns auf Windenergieanlagen onshore und Erzeugungsanlagen, die in umweltfreundlicher Kraft-Wärme-Kopplung arbeiten.“ Zudem wolle der Versorger künftig vermehrt Regelernergie anbieten.

Das Netzgeschäft soll weiterhin eine wichtige Rolle spielen. „Unsere Netzgesellschaft wird auch in Zukunft eine tragende Säule unserer Unternehmensgruppe sein“, bekräftigte Rogall. So investiere das Unternehmen jährlich rund 15 Millionen Euro in die Modernisierung und den Ausbau der Infrastruktur. Darüber hinaus will der Versorger auch rund 13 Millionen Euro für die Optimierung seiner IT-Systeme aufwenden.

Im Zuge der Neuausrichtung planen die Stadtwerke Leipzig, bis zum Jahr 2020 mit weniger Mitarbeitern auszukommen. „Wir gehen heute davon aus, dass wir 2020 unsere Leistungen mit rund 180 so genannten Vollzeitkapazitäten weniger realisieren können“, sagte Geschäftsführer Rogall. Jedoch werde es keine Entlassungen geben, man werde dies vielmehr durch Altersteilzeit und Fluktuation realisieren, sagte eine Unternehmenssprecherin Energy Daily.

MBI/ses/aul/22.4.2016

Kundeninformationen

Behörden mit MVV zufrieden nach Datenpannen

Der Umgang des Mannheimer Energieversorgers MVV mit einer Datenpanne stellt die Behörden zufrieden. Das Unternehmen habe ausreichend gegengesteuert, sagte ein Sprecher des Landesbeauftragten für Datenschutz in Stuttgart am Freitag. Zuvor hatte der „Mannheimer Morgen“ darüber berichtet. Eine MVV-Mitarbeiterin hatte versehentlich zweimal Dateien mit Daten von mehreren hundert Privat- und Geschäftskunden per E-Mail an einen unbeteiligten Privatmann verschickt. Die Mail enthielt neben Namen auch Bankverbindungen.

Die Mitarbeiterin hatte unbedacht die „Autofill-Funktion“ im E-Mail-Programm Outlook benutzt. Dadurch wurde die E-Mail-Adresse des Privatmanns automatisch der Empfängerzeile hinzugefügt, obwohl die Mail nur hausintern verschickt werden sollte. Der Stuttgarter Behördensprecher sagte, die MVV Energie habe zum Beispiel sofort dafür gesorgt, dass diese Funktion abgeschaltet werde.

MBI/dpa/aul/22.4.2016

Meersburg

Stadtwerk am See betreibt weiter Gasnetz

Die Stadt Meersburg am Bodensee hat den Konzessionsvertrag für das Gasnetz mit dem Stadtwerk am See um weitere 20 Jahre verlängert. „Das Stadtwerk war und ist ein sehr zuverlässiger Partner für uns. Das gab mit dem Ausschlag, den Vertrag zu erneuern“, sagte Meersburgs Bürgermeister Martin Brütsch. Die Gemeinde arbeitet mit dem Stadtwerk am See auch bei der Wasserversorgung eng zusammen. Das Stadtwerk am See hat nach eigener Aussage in den vergangenen Jahren ein Erdgasnetz von rund 30 Kilometern Länge in Meersburg aufgebaut, an das rund 640 Häuser angeschlossen sind.

MBI/ses/22.4.2016